

Mediation in Bausachen

Konflikte am Bau vermeiden und lösen



AUTOR

Dr. Peter Hammacher, Rechtsanwalt und Mediator, Heidelberg

Bausachen sind wegen ihrer großen Komplexität, dem hohen Personaleinsatz und dementsprechend der besonderen Fehleranfälligkeit sehr konfliktreich. Der Beitrag zeigt, wie Mediationsverfahren helfen können, Konflikte am Bau zu vermeiden und zu lösen.

INHALT

1. Konfliktpotential am Bau
2. Was ist Mediation?
3. Was spricht für Mediation in Bausachen?
4. Wo liegen die besonderen Herausforderungen der Mediation in Bausachen?
5. Mediation – Alternative oder Ergänzung?
6. Wer ist der »richtige« Mediator?

1. Konfliktpotential am Bau

Konflikte gehören zum Leben: es kommt nur darauf an, wie wir damit umgehen. Die meisten Konflikte werden noch immer von den Beteiligten untereinander, also ohne Hilfe Dritter gelöst. Manchmal gelingt dies aber nicht, z.B. weil die Interessen zu konträr zu sein scheinen, weil es »um zuviel geht«, weil man sich zu sehr über den anderen geärgert hat, weil man »sein Gesicht nicht verlieren« will, weil interne Machtstrukturen einen Einigungsversuch behindern usw.. Es kommt zur Eskalation des Streits. Die Tonart wird verletzend, dem Streitpartner wird jede Kompetenz abgesprochen. Anwälte werden eingeschaltet. Jede Partei sieht nur noch den Gerichtsprozess als Ausweg. Die Beziehungen sind auf dem Null-Punkt angelangt. All das, was man ursprünglich einmal gemeinsam angehen wollte, ist nicht mehr zu realisieren. Die Kosten des Streits und seiner Folgen wachsen ins Unvernünftige.

2. Was ist Mediation?

Mediation ist ein freiwilliges und selbstbestimmtes Verfahren, in dem die Konfliktparteien mit Hilfe einer neutralen Person, dem Mediator, Lösungsmöglichkeiten im direkten Gespräch miteinander erarbeiten. Statt sich der oft schwer vorhersehbaren Entscheidung eines (Schieds-) Richters zu unterwerfen, bestimmen sie

selbst den Verlauf und dessen Ausgang.

Anders als Gerichtsverfahren, aber auch anders als Schiedsgerichtsverfahren, Schlichtungen oder Dispute Adjudication ist die Mediation kein »juristisches« Verfahren. Mit Hilfe des Mediators bestimmen die Parteien die Regeln selbst, nach denen sie ihr Problem bearbeiten wollen. Dabei müssen sie sich nicht an Verfahrensregeln der Zivilprozessordnung oder einer Schiedsgerichtsordnung halten. Sie werden aber vom Mediator zu einer stark strukturierten Behandlung ihrer Themen angehalten. Dabei arbeiten sie die Interessen heraus, die dem Streit zu Grunde liegen und die sie berücksichtigt haben möchten. Das sind nicht zwangsläufig auch die Positionen, die sie bisher eingenommen haben oder die Forderungen, die sie der anderen Seite gestellt haben. Wenn z.B. der Bauherr von dem Auftragnehmer Schadenersatz fordert, weil dieser seiner Ansicht nach die Leistung mangelhaft ausgeführt hat, könnte es durchaus sein, dass das dahinter stehende Interesse gar nicht die Zahlung einer bestimmten Summe ist, sondern dass es ihm eigentlich darauf ankommt, eine unschöne Stelle an seinem Haus nicht mehr sehen zu müssen: dann klaffen die geltend gemachte Forderung und das dahinter liegende Bedürfnis auseinander. Sind die Interessen erst einmal identifiziert und verstanden, lässt es sich leichter gemeinsam nach Lösungen suchen, wie man möglichst beiden Seiten gerecht werden kann. Vielleicht stellt der Bauherr das Material zur Verfügung und der Auftragnehmer beseitigt den Mangel auf eigene Kosten innerhalb von 48 Stunden?

Eine solche »win-win« – Situation wird sich nicht immer erreichen lassen. Jeder Fall ist anders und wie sich die Parteien einigen werden, ist offen. Aber durch die von dem Mediator gesteuerte Verhandlung tritt die Frage in den Vordergrund, was die Parteien tun können, um ihrer beider Situation für die Zukunft zu ver-

bessern. Was in der Vergangenheit falsch gelaufen ist, wird nicht vergessen, spielt aber nicht die entscheidende Rolle. Während in einem Gerichtsprozess danach gesucht wird, wer »schuld« war, lautet die Frage in der Mediation, »wie können wir das Problem lösen?«. Diese Ausgangsposition kommt in der Regel Managern mit technischem oder kaufmännischem Hintergrund besonders entgegen, die in erster Linie den Erfolg ihres Unternehmens sehen. Die Hinzuziehung des Mediators führt dazu, dass die Selbstblockade der Parteien wieder aufgehoben wird und sie zur kreativen Lösungsfindung aufgrund selbst erarbeiteter, sachorientierter Kriterien zurückfinden. Die Bereitschaft, selbst einen Teil zur Lösung des Problems beizutragen, wächst, wenn der Betreffende die Gründe nachvollziehen und für sich als vernünftig akzeptieren kann.

Seriöse Untersuchungen bescheinigen der Mediation große Erfolge: 70 % aller Mediationen enden mit einer Vereinbarung. Vereinbarungen aufgrund einer Mediation halten länger als gerichtlich erzwungene und selbst, wo kein Konsens erreicht wird, sind die Parteien mit der Art, wie ihr Problem behandelt wird, hoch zufrieden, was man von der Akzeptanz gerichtlicher Verfahren nicht sagen kann.

3. Was spricht für Mediation in Bausachen?

3.1 Bauprozesse gehören zu den langwierigsten und aufwändigsten Zivilrechtsverfahren überhaupt.

Bis zu einer Entscheidung des Landgerichts, geschweige denn zu einer letztinstanzlichen Entscheidung – ggf. sogar durch den Bundesgerichtshof – können Jahre vergehen. Der Auftragnehmer – und die Mehrzahl der Bauprozesse wird von Auftragnehmern angestrengt – hat ein vitales Interesse daran, die Zeit bis zur

Auszahlung zurück gehaltener Vergütungsbestandteile deutlich zu reduzieren. Der Auftraggeber wiederum weiß, dass er während der Dauer des Prozesses Wissen und Unterstützungsleistung seiner Mitarbeiter vorhalten und ständig reaktivieren muss. Dies ist verlorene Arbeitszeit, die subjektiv als steigende Belastung empfunden wird, je länger der Prozess andauert. Hinzu kommt die Unlust, ja der Frust der betroffenen Mitarbeiter, die sich jahrelang mit »alten Kamellen« beschäftigen müssen. Verglichen damit ist ein straff organisiertes Mediationsverfahren die bessere Alternative.

3.2 Die Unsicherheit über den Ausgang eines Gerichtsprozesses ist sprichwörtlich (»auf hoher See und vor Gericht ...«).

Auch bei noch so guter Prozessvorbereitung mit Hilfe von Projektmanagern und Anwälten ist ein vollständiges Obsiegen nicht zu garantieren. Insbesondere komplexe Bauprojekte bieten zu viele Angriffsmöglichkeiten für beide Parteien: es gibt Versäumnisse, Unklarheiten, nicht mehr reproduzierbare oder nachweisbare Vorgänge und Verhaltensweisen, die plötzlich eine Bedeutung erhalten, die man ihnen zu Beginn der Auseinandersetzungen nicht beigemessen hatte. Diese Unberechenbarkeit hat mindestens zwei fatale Auswirkungen auf die betroffenen Parteien: Der ordentliche Kaufmann muss den Wert der Forderungen, die nicht gerade unbestritten sind, in seiner Buchhaltung berichtigen, bzw. er muss umgekehrt Rückstellungen für die sich aus einem evtl. verlorenen Prozess ergebenden Konsequenzen bilden. Dies hat unmittelbare Auswirkungen auf das Jahresergebnis.

3.3 Allerdings ist auch der Ausgang des Mediationsverfahrens offen.

Ob es Einigung gibt und wie sie aussehen wird, steht jedoch in der Macht der Parteien selbst. Sie behalten das Heft des Handelns in der Hand und können nicht durch Entscheidungen Dritter überrascht werden. Wer wäre mehr dazu berufen, Probleme, die sich während der Auftragsabwicklung stellen, zu klären, als diejenigen, die das Projekt gemeinsam geplant und bis zum Eintritt des Konfliktes auch erfolgreich gemeinsam durchgezogen haben? Die Mediation stellt den erforderlichen Rahmen und die Struktur, damit die Parteien ihre Kompetenz aktiv einbringen.

Ein Baurechtsstreit, der bis zum Bun-

desgerichtshof betrieben wird, beschäftigt Richter und Anwälte: nicht weniger als 13 Juristen! Wollen die Parteien das wirklich? Bauprozesse haben oft einen technischen Anlass und kaufmännische Hintergründe. Warum sollten ausgerechnet Juristen die Richtigen sein, um den Konflikt zu lösen?

Haben sich die Parteien für ein ordentliches Verfahren oder ein Schiedsverfahren entschieden, kommen sie um eine juristische Durchdringung des Streitstoffs nicht herum. Denn dann lauten die Fragen: »Habe ich einen Anspruch?«, »Liegen deren Tatbestandsmerkmale vor?«, »Kann ich sie beweisen?«, »Gibt es Gegenrechte?« Die sorgfältige Aufbereitung und Analyse des Sachverhalts, die Subsumtion unter vertragliche Vereinbarungen und gesetzliche Vorgaben, die Auslegung der Verträge und der Gesetze müssen die Parteien den juristischen Fachleuten überlassen. Die Parteien geben damit ihren Streit aus der Hand und delegieren ihn an die Anwälte und Richter. Damit wird der Streitstoff gefiltert: Technische und kaufmännische Themen spielen nur insoweit eine Rolle, als sie in die juristischen Anspruchsschemen passen. Hat z.B. ein Auftragnehmer Mehrleistungen erbracht, weil ihm dies aus seiner technischen Sicht sinnvoll erschien, um ein nachhaltig funktionierendes Werk zu erstellen, kommt es in erster Linie darauf an, ob der Auftraggeber diese Mehrleistung auch tatsächlich bestellt hatte, ob evtl. vertragliche Formerfordernisse für die Stellung des Nachtrags gewahrt, ob Fristen eingehalten waren. Obwohl der Auftraggeber eine Mehrleistung erhalten hat, für die er vielleicht sogar dankbar ist, werden das Motiv des Auftragnehmers und sein Interesse an einer gerechten Vergütung für seine Leistung bei der juristischen Beurteilung des Sachverhaltes nur unzulänglich gewürdigt. In einer Mediation könnte dies zum Thema werden und bei der Lösungsfindung berücksichtigt werden.

3.4 Mediation leistet auch einen Beitrag zur Effizienzsteigerung der Auftragsabwicklung und damit zur Kostenersparnis.

Entscheiden sich die Parteien frühzeitig, ihren Konflikt mit Hilfe eines neutralen Dritten zu lösen, entlasten sie ihre eigenen Mitarbeiter, die in der heißen Phase eines Konfliktes persönlich involviert sind. Die Versachlichung der Auseinandersetzung verschafft den Parteien die Chance,

eine Lösung – und sei es auch nur eine tragfähige Interims-Lösung – zu finden und Störungen in der Auftragsabwicklung zu minimieren. Strukturierte Verhandlungen unter professioneller Führung bedeuten Zeitersparnis gegenüber Teppichhandel und endlosen Hass-Tiraden. Je besser der Mediator dabei über den Fortgang des Projektes informiert ist, desto besser kann er die Parteien zu einer erfolgsorientierten Vorgehensweise motivieren. Für die am Bau beteiligten Sonderfachleute, Architekten, Fachplaner, Projektsteuerer etc., ist der Mediator deshalb kein Konkurrent. Im Gegenteil: bei ordentlicher Schnittstellendefinition führt sein Einsatz vielmehr zur Versachlichung, Deeskalation und spürbarer Entlastung; die Sonderfachleute können endlich ihre Arbeit wieder zielgerichtet und effizient erledigen.

4. Wo liegen die besonderen Herausforderungen der Mediation in Bausachen?

4.1 Die Spielräume von Baubeteiligten sind stark eingeschränkt.

Zum einen ist der Zeitplan mit Vertragsabschluss verbindlich und lässt bestenfalls Puffer für Verschiebungen zu, nicht aber die Gefährdung des zeitlichen Gerüsts an sich. Auftragsabwicklung ist ein Kampf gegen die Uhr. Alles, was den zeitgerechten Ablauf zu hemmen droht, muss schnellstens aus dem Weg geräumt werden. Verhandlungen sind deshalb tendenziell unerwünscht. Zum anderen steht das Budget der Baubeteiligten nach Vertragsabschluss fest. Störungen oder Mehrleistung, die dieses Budget strapazieren, führen zu Anpassungsprozessen und können Konflikte infolge unterschiedlicher Interessen nach sich ziehen.

Mit Blick auf die Konsequenzen für das Projekt (und für sich selbst) kommen die Akteure von sich aus nicht ohne weiteres auf die Idee, sich bei der Lösung ihrer Probleme durch einen Mediator unterstützen zu lassen, sondern verfallen stattdessen schnell in atavistische Angriffs- und Verteidigungsmuster. Äußere Zwänge sind aber nichts Ungewöhnliches. Auch in direkten bilateralen Verhandlungen müssen die Parteien sich darauf einstellen. Verhandlungen sind erst dann aussichtslos, wenn es tatsächlich nur ein »Ja« oder ein »Nein« gibt, sog. »Nullsummenspiel«, denn dann lässt sich das Problem nur durch eine Entscheidung lösen und sei es auch nur

durch eine Zufallsentscheidung, z.B. durch das Los. In der Mediation wird man den bestehenden engen zeitlichen und finanziellen Rahmen transparent machen. Anders als sonst wird aber die kreative Lösungsfindung nicht von vornherein unter Hinweis auf die jedem bewussten Restriktionen abgeblockt, sondern im Gegenteil werden die Parteien aufgefordert, auch das Unmögliche zu denken. Erst wenn alle Lösungsoptionen am Flipchart stehen, werden die Ideen gemeinsam bewertet und mit den realen Bedingungen abgeglichen. So werden gute Ideen gefördert, statt sie gar nicht erst entstehen zu lassen.

4.2 Eine weitere Herausforderung liegt in der ungleichen Machtverteilung:

Bauvorhaben, zumindest größere, sind von Machtgefällen gekennzeichnet. Das Werkvertragsrecht geht von der Vorleistungspflicht des Auftragnehmers aus. Erst, wenn seine Leistung den vereinbarten Anforderungen entspricht, hat er Anspruch auf Abnahme und Vergütung. Auch wenn dies in der Praxis durch Zahlungspläne oder Zwischenabnahmen etwas entschärft werden mag, kann der Auftraggeber seine wirtschaftliche Macht ausspielen. Der Auftragnehmer ist kraft Gesetzes tendenziell in der schwächeren Position. Verschärft gilt dies in Zeiten, in denen gute Aufträge schwer zu bekommen sind. Wenn denn schon der Konflikt nicht tatsächlich bewältigt wird, so meint der Auftraggeber doch zumindest die aktuelle Störung durch Einsatz von Druckmitteln beseitigen zu können. Diese Chance will sich der Auftraggeber möglicherweise nicht aus der Hand nehmen lassen.

Machtgefälle sind für das Mediationsverfahren dann ein Problem, wenn die stärkere Seite für sich keinen Vorteil in einer konsensualen Lösung sieht. Warum sollte sie sich auf eine für sie ungünstigere Vereinbarung einlassen, wenn sie ihre Interessen ohne weiteres und ohne negative Folgen durchsetzen kann?

Bei näherem Hinschauen ergibt sich allerdings sehr häufig, dass die von der mächtigeren Partei eingenommene Haltung gar nicht so stark ist, wie sie glaubt: die Rechtslage wird oft viel zu optimistisch eingeschätzt oder die Folgen einer einseitigen Machtdemonstration nicht ausreichend berücksichtigt. Das Mediationsverfahren kann der stärkeren Partei helfen, ihre Situation zu überdenken und

ihr den Weg zu einer konstruktiven statt machtbetonten Umgangsform öffnen. Die meisten Menschen streben danach von den anderen als »faire« Partner wahrgenommen zu werden und nicht als unausstehliche Machtmenschen.

4.3 Bei Streitigkeiten in Bausachen sind die Projektleiter trotz Schulung häufig unsicher, ob sie den Vertrag und die VOB/B richtig verstehen und anwenden.

Deshalb werden recht schnell Anwälte oder falls vorhanden Rechtsabteilungen hinzugezogen, wodurch der Konflikt unweigerlich nach juristischen Kriterien untersucht und strukturiert wird (siehe oben 3.3).

Es wird noch eine Weile dauern, bis die bereits vollzogene Änderung der Ausbildungsordnungen Rechtsanwälte hervorbringt, für welche die Mediation selbstverständlich zu den Verfahren gehört, die man seinen Mandanten empfiehlt. Spricht man mit Rechtsanwälten, die im Baurecht arbeiten, über Mediation, erhält man Zustimmung, dass Mediation im Planen und Bauen eine echte Alternative zu langjährigen prozessualen Streitigkeiten sein kann. Meist fehlt es aber am Mut, den Mandanten auf diese Möglichkeit anzusprechen, denn der Mandant erwartet so einen Vorschlag nicht. Der Mandant sieht den Anwalt als Waffe im Kampf gegen den Gegner. Dazu scheint es noch nicht zu passen, wenn der Anwalt ihm eine selbstverantwortliche Streitbeilegung unter Einbeziehung eines Dritten vorschlägt, statt sich für ihn in Schriftsätzen und vor Gericht zu schlagen. Das sollte den Anwalt aber nicht entmutigen! Man muss diesen Weg ja nicht sogleich vorschlagen. Erkennt der Mandant erst einmal, dass seine Chancen auf einen schnellen Sieg gar nicht so sicher sind, wie ursprünglich angenommen, wird er sich sehr gerne auch über alternative Lösungsmöglichkeiten beraten lassen.

Die Berufserfahrung bringt es mit sich, dass viele Anwälte auch einen gewissen Zweifel an der grundsätzlichen Fähigkeit ihrer Mandanten hegen, ihre Probleme im Wege der Verhandlung eigenständig zu lösen. Tatsächlich wird es Fälle geben, in denen die Persönlichkeit des Mandanten einem aussichtsreichen Mediationsverfahren im Wege steht. Das ist aber nicht die Regel. Gelingt es, die wahren Interessen der Streitparteien herauszuarbeiten und ihnen Gehör und Verständnis

zu verschaffen, sind Ergebnisse auch bei solchen Streitparteien zu erreichen, bei denen eine Konsensfähigkeit nicht ohne weiteres zu vermuten war.

Gelegentlich wird von Anwälten auch offen die Frage des eigenen Honorars in der Mediation angesprochen. Hat der Anwalt eine Vergütung nach Stundenaufwand vereinbart, wird die Gesamtsumme seiner Vergütung wahrscheinlich deutlich unter dem liegen, was er bei einem über zwei Instanzen geführten Prozess einschließlich der zahlreichen Vorbesprechungen abrechnen könnte. Rechnet der Anwalt nach der Gebührenordnung RVG ab, stellt er sich nicht schlechter, endet das Verfahren doch meist mit einem Vergleich. Die Sorge mancher Anwälte, in der Mediation den Kürzeren zu ziehen, ist damit zumindest teilweise unbegründet. Ganz davon abgesehen hat der Anwalt natürlich in erster Linie das Wohl seines Mandanten im Auge. Kann er ihm mit Hilfe des Mediationsverfahrens eine schnelle und kostengünstige Lösung anbieten, hat er seinen Beratungsauftrag optimal erfüllt und ist sich der Anerkennung seines Mandanten gewiss.

5. Mediation – Alternative oder Ergänzung?

Alles, was die Parteien einer schnellen und befriedigenden Lösung näher bringt, ist gut - ob Beweisverfahren, Parteigutachten, Schiedsgutachten, Dispute Adjudication, Schlichtung, Schiedsverfahren, oder eben auch Mediation. Die Parteien und ihre Berater sollten überlegen, was ihnen in ihrer konkreten Situation am aussichtsreichsten erscheint, um zu einer nachhaltigen Lösung zu kommen.

So wie der Sachverständige in allen Stadien eines Konfliktes sinnvoll zur Klärung der für die Parteien wichtigen technischen Fragen beitragen kann, ist auch die Mediation zu unterschiedlichen Zeitpunkten einsetzbar: in der Planungsphase, wenn die Parteien kontroverse Ideen über das Projekt unter Berücksichtigung der Interessen Dritter (Nachbarn, Anlieger, Naturschutz etc.) in ein tragfähiges Konzept einarbeiten müssen, während der Auftragsabwicklung, wenn Kommunikations- und Abstimmungsprobleme auftreten, die das Projekt zu behindern drohen, oder wenn der Konflikt sich bereits negativ auswirkt und die Parteien eine vorübergehende oder eine endgültige Lösung erarbeiten möchten.

Mediation schließt die anderen Verfahren auch nicht aus. Wenn die Parteien

während eines Mediationsverfahrens beschließen, einen Sachverständigen hinzuzuziehen, kann dies eine hilfreiche Förderung des Lösungsprozesses darstellen. Wenn die Parteien trotz des Mediationsverfahrens nicht zu einer Konfliktlösung gekommen sind, können sie die Entscheidung an einen Dritten delegieren. Entweder wird das Mediationsverfahren dann beendet und möglicherweise getroffene Einigungen in Einzelfragen festgehalten; dann können die Parteien ihren Fall einem Schiedsgericht oder einem ordentlichen Gericht zur Entscheidung vorlegen. Oder die Parteien bitten die Mediatoren, die jetzt über ein gutes Wissen über den Konflikt verfügen, für sie eine verbindliche Entscheidung zu fällen – als Schlichter oder Schiedsrichter (»MedArb«). Auf dabei zu beachtende Besonderheiten des Schutzes der Vertraulichkeit etc. soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Wichtig ist die Erkenntnis, dass Mediation in jeder Phase des Projektes hilfreich für die Parteien sein kann.

Die Kosten des Mediationsverfahrens sollten bei der Entscheidung nicht die wesentliche Rolle spielen. Mediatoren rechnen in der Regel auf Stunden- oder Tageshonorarbasis ab. Die Chance, eine Einigung zu erzielen und dabei kostenintensive Auseinandersetzungen zu vermeiden, steht dabei in einem ausgezeichneten Verhältnis zu dem geringen Aufwand für das Mediationsverfahren. Mediationsverfahren können sehr viel schneller durchgeführt werden als Gerichts- oder gerichtsähnliche Verfahren. Selbst wenn die Mediation nicht die gewünschte Einigung bringen sollte, sind die auf dem Weg dahin erzielten Zwischenerfolge und Erkenntnisse für die Parteien meist so wertvoll, dass schon sie die Kosten für das Mediationsverfahren aufwiegen.

6. Wer ist der »richtige« Mediator?

Anders als bei Schiedsgericht oder Schlichtung erarbeiten die Parteien in der Mediation die Lösung ihres Konfliktes selbst. Der Mediator ist nicht berufen, Recht zu sprechen oder einen Kompromissvorschlag auf der Basis seiner Bewertung des Streitstoffes zu unterbreiten, es sei denn, die Parteien wünschen dies. Damit bleibt die Verantwortung für die Bewältigung des Streitstoffes bei den Parteien, der Mediator übernimmt die Verantwortung für den Lösungsprozess.

Der Mediator muss deshalb in erster Linie Fähigkeiten der Prozesssteuerung,

Kommunikation, Einfühlung etc. besitzen; das sind Fähigkeiten, die man teilweise erlernen kann, ohne dabei unbedingt Fachkenntnisse zu dem streitigen Thema haben zu müssen.

Es ist allerdings nicht von der Hand zu weisen, dass sich Branchenkenntnis oder Sonderkenntnisse in der zu behandelnden Materie positiv auf die Verhandlungsführung, vor allem auf die Akzeptanz des Mediators auswirken. Die Parteien fühlen sich besser verstanden, wenn ihre Probleme auf Sachverständnis auch der Mediatoren treffen und diese durch die richtige Umformulierung der Fragen auch die andere Partei für das Thema einfangen können.

Deshalb sind Ingenieure, Architekten, Sachverständige als Mediatoren in Bausachen gerne gesehen, wenn sie die entsprechende Ausbildung zum Mediator erfolgreich absolviert haben (Zertifizierung nach mindestens 200 Std. bei einer anerkannten Ausbildungsstätte). Hilfestellung bei der Auswahl geeigneter Mediatoren in Bausachen bietet u.a. die größte deutsche Berufsorganisation der Mediatoren, der Bundesverband für Mediation e.V. (www.bmev.de). Im Bereich Planen und Bauen bietet sich eine Co-Mediation zwischen einem Baurechtler und einem Ingenieur oder Architekten geradezu an, um eine breite Feldkompetenz anbieten zu können und um sicherzustellen, dass alle Parteien in dem strukturierten Verfahren gehört werden.

Kontakt/Information

Dr. Peter Hammacher,
Rechtsanwalt und Mediator,
Hangäckerhöfe 7, 69126 Heidelberg;
Tel.: 06221 - 33 790 15;
Fax: 01212 - 588 273 140;
ra@drhammacher.de;
www.drhammacher.de;
www.mediation-planenundbauen.de

Rechtsanwalt Dr. Peter Hammacher war zwanzig Jahre lang Leiter von Rechtsabteilungen national und international tätiger Unternehmensgruppen in der Bau- und Investitionsgüterindustrie (Stahl-, Anlagen-, Kraftwerks-, Brückenbau, Energie-, Gebäudetechnik). Er ist jetzt schwerpunktmäßig in der präventiven Beratung als Mediator und Schiedsrichter tätig (MEDIATION – planen + bauen GbR).

Dr. Peter Hammacher, Rechtsanwalt, Mediator, Schiedsrichter
Hangäckerhöfe 7, 69126 Heidelberg, www.drhammacher.de
Stahlbau, Anlagenbau, Maschinenbau, Kraftwerksbau, Brückenbau

Ansorge · Gözl · Lentz

Fachlexikon Bautechnik und Baurecht

Aufgrund der unterschiedlichen Vorbildung reden die jeweiligen Fachleute aus den Bereichen Bautechnik (Sachverständige, Architekten, Bauunternehmer, Ingenieure, Handwerker) und Baurecht (Rechtsanwälte, Richter) häufig aneinander vorbei. Dabei sind sie im Rahmen eines Bauprojektes auf ein einheitliches Basiswissen angewiesen.

Sie möchten die technischen und die rechtlichen Begriffe in einem Werk nachschlagen können?

Hier hilft das Lexikon weiter. Begriffe aus den Bereichen Bautechnik und Baurecht werden ohne vertiefende technische Aufbereitung oder zu wissenschaftliche Darstellung für den jeweiligen „Laien“ vermittelt.

IHRE VORTEILE

- Interdisziplinäre Vermittlung eines einheitlichen Basiswissens
- Auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittene Auswahl der Begriffe
- Klare und verständliche Sprache
- Alles in einem Band
- Kompetente Autoren

ISBN 978-3-89817-565-4

2008, rd. 300 Seiten,
Format 14,8 × 21 cm,
gebunden, 48,- €
inkl. MwSt. und Versandkosten

